

# Salesforce\_Mini\_Pjt

## Salesforce 도입 프로젝트

노트북 판매점과 본사에 걸맞는 비즈니스 프로세스 관리를 위해 만든 프로젝트를 진행하였습니다.

다음은 제가 맡은 역할에 대해 간략하게 설명드리겠습니다.

저는 Sales파트인 판매와 Dashboard&Report 부분을 맡아 제작하였습니다.

판매점과 본사 두 개의 파트로 나누어서 보여드리겠습니다.

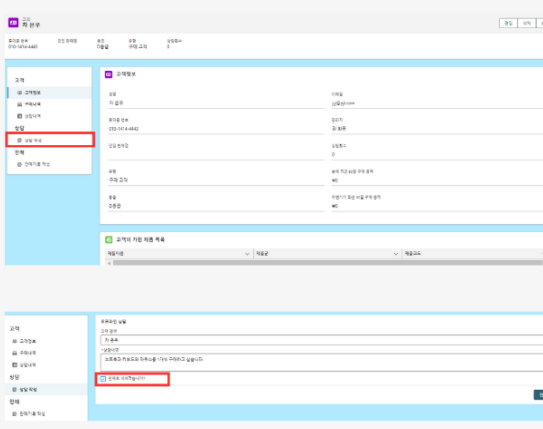
### ▼ 판매점

Sales파트인 판매담당으로써, flow와 apex, lwc를 사용하여 생성하였습니다.

## 6. 판매

### 판매로 이어질 경우 판매기록 작성법

- 고객탭에서 고객을 선택하면 고객정보 페이지로 들어옵니다.  
구매내역이 없는 고객이기때, 정보들이 비어 있습니다.  
판매기록을 작성하기 위해서는 상담작성부터 시작합니다.
- 상담작성에 상담내역을 적은 다음, 체크박스를 누른 후 완료를 누르면 판매기록 작성이 가능합니다.  
만약 체크박스를 누르지 않으면 구매고객이 아닌 단순상담 고객으로 설정됩니다.



## 6. 판매

### 판매로 이어질 경우 판매 기록 작성법

- 고객 이름 옆에는 판매한 제품을 고를 수 있습니다.  
제품 선택 후 추가를 누르면, 제품 정보와 수량, 시리얼 번호를 입력할 수 있습니다. 만약 시리얼 번호가 중복된다면, 에러창이 뜨고 저장 이 안됩니다.
- 다른 제품도 추가하려면 3번과 같이 제품을 선택한 후 추가 버튼을 누릅니다.
- 말에 사진처럼 다른 제품도 수량과 시리얼 번호를 입력할 수 있습니다.  
입력한 후 저장을 누른 다음, 할인율과 판매 날짜를 입력한 후 저장을 누르면 판매 기록이 저장됩니다.

## 6. 판매

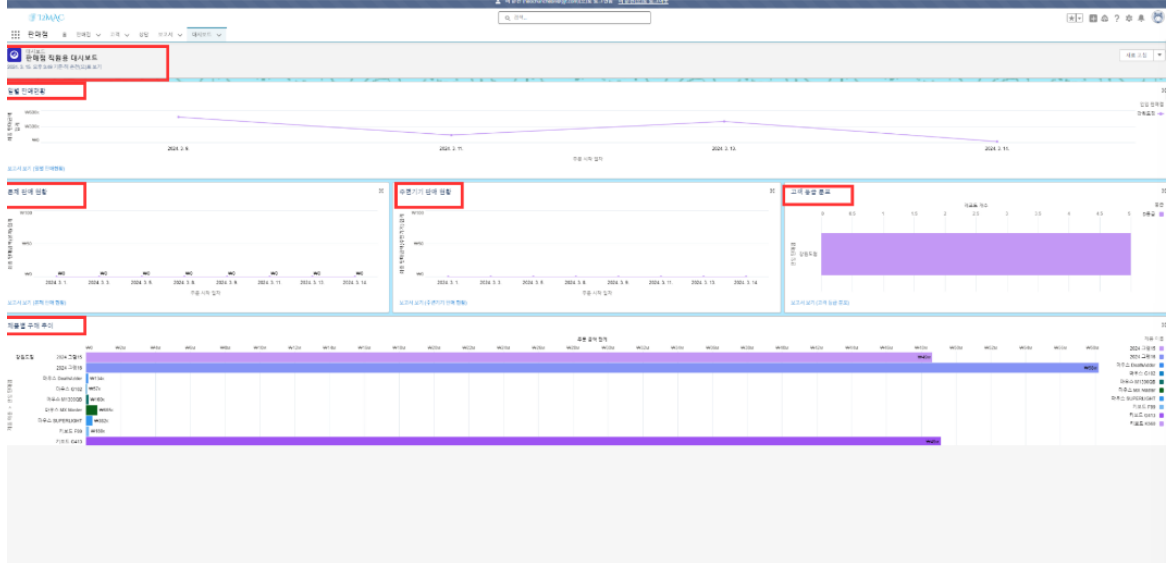
### 판매로 이어질 경우 판매 기록 작성법

- 상담 내역을 누르면 오프라인 상담 목록에서 기록을 확인 할 수 있습니다.
- 구매 내역을 누르면 구매 목록으로 날짜, 제품, 할인율, 총 구입 금액 등의 내역을 확인할 수 있습니다.

Dashboard와 Report파트로 판매점 직원용의 대시보드를 생성하였습니다.

특히, 일별 판매현황은 지난 7일간만 데이터 확인이 가능하며, 자신의 판매점만 확인 할 수 있도록 필터를 설정하였습니다.

## 9-1. 대시보드 - 판매점 직원용 대시보드



## 9-2. 대시보드 설명

이 대시보드는 판매점 직원용 대시보드입니다.

자신의 판매점의 대시보드만 볼 수 있게 필터를 설정했기에 다른 지점의 현황을 확인 할 수 없습니다.

총 5개의 보고서를 생성하여 만든 대시보드입니다.

- 일 별 판매 현황** : 주문 시작 일자와 총 판매 금액을 그래프로 나타내어, 일 별로 판매 추이를 한 눈에 확인 가능합니다.  
주문 시작 일자 필터를 7일로 지정하여 일주일 간의 내역으로 확인 가능합니다.
- 본체 판매 현황** : 주문 시작 일자와 본체의 최종 판매 금액을 그래프로 나타냈기 때문에 어떤 본체가 제일 많이 판매가 되었는지 확인 가능합니다.
- 주변 기기 판매 현황** : 주문 시작 일자와 본체의 최종 판매 금액을 그래프로 나타냈기 때문에 어떤 주변기기가 제일 많이 판매가 되었는지 확인 가능합니다.
- 고객 등급 분포** : 자신의 판매점에서 고객을 등급 별로 한 눈에 확인 가능하기에 어떤 등급이 많이 분포되어있는지 확인 할 수 있습니다.
- 제품 별 구매 추이** : 제품별로 총 금액을 나타낸 그래프로 어떤 제품이 제일 많이 판매되었는지 한 눈에 확인 가능합니다.

대시보드에 사용된 보고서에서 더 상세하게 보고싶을 경우,  
대시보드 밑에 보고서 보기란을 통해 더 상세한 데이터를 확인할 수 있습니다.

[보고서 보기 \(일별 판매현황\)](#)

그 다음 본사파트에서 설명드리겠습니다.

## ▼ 본사

우선, 첫 Home으로 들어가면 간략한 Dashboard를 확인가능 합니다.

1. 처음 로그인 시 접하게 되는 홈에서는, 대시보드를 비롯한 다양한 정보를 한눈에 파악할 수 있도록 구성하였으며, Navigation bar를 통해 원하는 기능이 있는 탭으로 빠르게 전환 가능합니다.

2. 검색을 통해서도 원하는 기능이나 데이터에 접근할 수 있습니다.

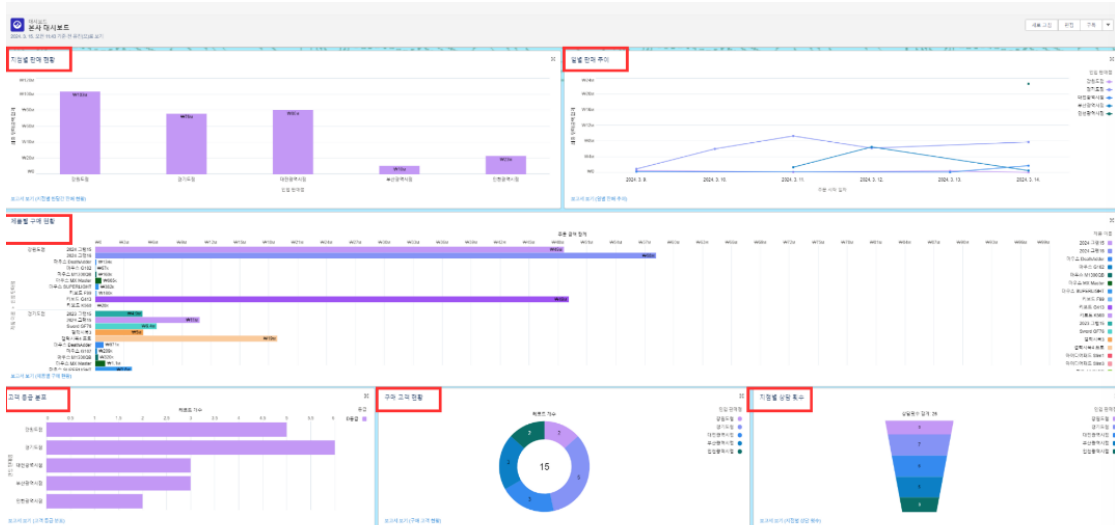
3. 프로필 보기 -> 설정을 통해 다양한 사용자 설정을 할 수 있습니다.

## 제품목록과 기본 정보를 볼 수 있도록 제작하였습니다.

제품 탭에서 제품 목록을 한번에 볼 수 있습니다.

1. 타일로 보기 / 표로 보기 선택
2. 상품을 클릭하여 우측에 기본 정보 보기
3. 기본 정보 화면 상단에서 “상세정보 보기” 버튼으로 정보 수정하기

## 모든 판매점의 데이터 현황을 확인할 수 있도록 Dashboard와 Report를 생성하였습니다.



이 대시보드는 본사용 대시보드입니다.

모든 판매점의 데이터 현황을 확인 할 수 있습니다.

총 6개의 보고서를 생성하여 만든 대시보드입니다.

1. **지점 별 판매 현황** : 각 판매점과 최종 판매 금액을 그래프로 나타내어, 지점 별 판매 현황을 한 눈에 확인 가능하며, 필터를 한 달로 지정하여 한달간 지점 별 판매 순위도 확인 가능합니다
2. **일 별 판매 추이** : 주문 시작 일자와 최종 판매 금액을 그래프로 나타내었고 필터를 일주일로 설정하였기에, 어느 지점이 판매에 대한 좋은 성적을 내었는지 확인 가능합니다.
3. **제품 별 구매 현황** : 판매점 별로 제품이름과 주문금액 합계를 그래프로 나타냈기 때문에 어느 판매점에서 어떤 제품이 가장 많이 판매가 되었는지 확인 가능합니다.
4. **고객 등급 분포** : 각 판매점별로 고객 등급을 한 눈에 확인 가능하기에 어느 판매점에 속한 고객들이 어떤 등급이 많이 분포되어있는지 확인 할 수 있습니다.
5. **구매 고객 현황** : 실제 판매점별로 구매까지 이어진 고객들의 수를 확인할 수 있습니다.
6. **지점별 상담 횟수** : 어느 판매점이 상담 횟수가 많은지 확인할 수 있습니다.

대시보드에 사용된 보고서에서 더 상세하게 보고싶을 경우,  
대시보드 밑에 보고서 보기란을 통해 더 상세한 데이터를 확인할 수  
있습니다.

[보고서 보기 \(일별 판매현황\)](#)